

Är du en driven säljare som brinner för nykundsbearbetning och att skapa nya affärer? Då kan du vara den vi söker!

Sista datum:

22-11-2026

Plats:

Hyllie Boulevard, 17, 215 32,
Malmö

Wismo Automotive AB är verksamt på den svenska fordonsmarknaden och har höga ambitioner att fortsätta utveckla sin företagsaffär. Nu söker vi en Key Account Manager som vill bidra till ökad tillväxt genom att vinna nya kunder och skapa långsiktiga affärsmöjligheter.

Det här är en roll för dig som drivs av uppsökande försäljning och motiveras av att bygga nya kundrelationer från grunden. Du får stort eget ansvar att identifiera potentiella kunder, skapa kontakt med beslutsfattare och driva affärer hela vägen från första möte till signerat avtal. Du blir en viktig del av ett engagerat B2B-team där affärsdriv, initiativförmåga och resultat står i centrum.

Din roll

Som Key Account Manager har du ett huvuduppdrag – att skapa nya affärer och stärka Wismos position på den svenska företagsmarknaden. Du är orädd i din kundbearbetning, har lätt för att skapa kontakter och driva av att öppna dörrar och vinna affärer.

Tyngdpunkten ligger på nykundsbearbetning, från prospektering och första kontakt till förhandling och avslut. Du ansvarar även för att utveckla ett mindre antal befintliga kundrelationer.

Du kommer bland annat att:

- Prospektera och aktivt bearbeta nya företagskunder.
- Driva hela försäljningsprocessen från första kontakt till signerat avtal.
- Skapa nya affärsmöjligheter och öka Wismos marknadsandel.
- Bygga relationer med beslutsfattare och utveckla långsiktiga samarbeten.
- Bidra till att utveckla Wismos modellprogram på företagsmarknaden.
- Samordna interna resurser för att skapa konkurrenskraftiga kundlösningar.

Vem är du?

Du har ett starkt affärsdriv, tar egna initiativ och trivs med att aktivt söka upp nya kunder.

Du är uthållig, resultatorienterad och motiveras av att skapa affärer och nå tydliga mål.

Du är van att arbeta självständigt och har förmågan att bygga förtroende, förstå kundernas behov och omsätta dem till affärer.

Vi ser gärna att du har:

- 3–5 års erfarenhet av kvalificerad B2B-försäljning gärna som Key Account Manager eller motsvarande.
- Dokumenterad erfarenhet av framgångsrik nykundsbearbetning och att driva affärer till avslut.
- God förhandlingsvana och erfarenhet av komplexa försäljningsprocesser.
- Förmåga att bygga nätverk och skapa relationer på olika beslutsnivåer.
- Mycket goda kunskaper i svenska och engelska samt goda kunskaper i Microsoft Office.

Vad erbjuder vi?

Hos Wismo blir du en del av ett engagerat B2B-team med höga ambitioner, korta beslutsvägar och stort eget ansvar. Du får möjlighet att påverka dina resultat och bidra direkt till företagets tillväxt på den svenska marknaden.

Här uppskattas initiativförmåga, affärsmässighet och viljan att utveckla nya möjligheter.

Du arbetar nära dina kollegor i en organisation där samarbetet är viktigt, men där du samtidigt har friheten att driva din egen försäljning framåt.

Tjänsten är placerad på Wismo Automotives kontor på Hyllie Boulevard 17 i Malmö.

Är du redo att skapa nya affärer?

Vi söker dig som inte väntar på att möjligheterna ska komma till dig du skapar dem själv.

Vill du vinna nya kunder, utveckla Wismos affär och bidra till företagets fortsatta tillväxt?

Då vill vi gärna höra från dig!

Urval sker löpande, så skicka gärna in din ansökan redan idag.

Vi ser fram emot att höra från dig!